BIO

Compañia Limitada

INFORME

DE

GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2002

Avimentos Porcimentos Vaquimentos Cunimentos

Avenida Bolivariana Km 1.5 vía a Baños AMBATO - ECUADOR ((593) 3 848 - 341 ((593) 9 9723-141 (593) 3 850 - 794
avimentos @andinanet.net , bioalimentar@hotmail.com

BIOALIMENTAR CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2002

Señores Socios:

Por medio de este informe me permito poner a consideración de Uds. Las actividades realizadas en el primer año de existencia de la compañía por gerencia en el año 2002, y cuales serán las perspectivas económicas del negocio para el año fiscal 2003

1.-CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Constitución e inicio de actividades

Mediante escritura pública otorgada por la notaría séptima del cantón Ambato del Dr. Rodrigo Naranjo con fecha enero 21 del 2002, nace BIOALIMENTAR CIA. LTDA., la misma que después del tramite favorable se inscribe en el registro de sociedades de la Superintendencia de Compañías bajo resolución # 02.A.DIC.027 del 15 de febrero del mismo año, y luego inscrita en el Registro Mercantil con el numero de repertorio #793 el 22 de febrero del 2002.

Las actividades normales de la empresa como tal se iniciaron el 6 de abril del 2002 con la compra del inventario a la socia mayoritaria Sra. Teresa Garzón, quien desempeñaba la actividad como BALANCEADOS AVIMENTOS, de ahí en adelante se normalizaron las operaciones de la misma manera con que se venían haciendo en Avimentos, utilizando las mismas instalaciones y maquinaria, el personal fue afiliado a nombre de BIOALIMENTAR.

Imagen Corporativa : creación, difusión y marketing

Gracias a un arduo trabajo en conjunto con nuestros asesores publicitarios como lo son SIGNOVIRTUAL MEDIOS, en la persona del señor Juan Francisco Mora se depositó la confianza para crear la imagen corporativa de la compañía, mejorar los logotipos la segmentación de las marcas ya existentes, y realizar una investigación de mercado.

La campaña se había lanzado con la anticipación del caso ya en diciembre del 2001 con gran acogida entre los distribuidores y oportunamente se dio a conocer también a todas las personas naturales y jurídicas relacionadas con la empresa.

Toda esta campaña incluía el diseño de los nuevos envases con los colores tradicionalmente utilizados por la empresa y con claras identificaciones para apilamiento, por línea de producto y por variedad.

La publicidad escrita juega un papel fundamental, ya que se han elaborado trípticos que contienen información técnica de los productos y de la fábrica, también se elaboraron manuales de manejo de los productos que se han entregado a los distribuidores y clientes para su uso, estos documentos han sido desarrollados por el departamento técnico.

La publicidad visual ha sido fortificada con publicidad auditiva a través de una campaña radial muy profunda y consistente, el jingle publicitario ideado impacto en el segmento de mercado objetivo definido.

Se han invertido por concepto de publicidad los siguientes valores:

PUBLICIDAD	
CONCEPTO	**VALOR**
PINTURA LOCALES DISTRIBUIDRES	2702.32
CAMPAÑAS RADIALES	8043.67
ARTICULOS PUBLICITARIOS	8440.11
DIARIOS PRINCIPALES	573.07
INTERNET	274.40
REVISTAS DEL SECTOR	1332.80
VALLAS ROTULOS BANNERS	2395.41
OTROS	224.00
TOTAL	**23985.78**

Los resultados saltan a la vista la posición de nuestra imagen en menos de un año fue notable y el reconocimiento de las marcas en el mercado.

Los esfuerzos para registrar las marcas adicionales complementarias a Avimentos, Porcimentos, Vaquimentos, Cunimentos, así como para obtener el Registro Sanitario, han sido bien canalizados y los trámites se han concluido exitosamente, así como el registro en el SESA (Servicio Ecuatoriano de Sanidad Animal), entidad adscrita al Ministerio de Agricultura y Ganadería.

2.- CUMPLIMIENTO DISPOSICIONES JUNTA GENERAL

Todas las disposiciones que se han emitido de la Junta General de Socios han sido cumplidas así como las exigencias de los administradores de la compañía. En lo relacionado con los tramites de constitución y en lo que se refiere a la conformación de los libros sociales.

3.- INFORMACION DE HECHOS EXTRAORDINARIOS

Representación de empresas extranjeras y Alianzas Estratégicas

Desde principios del mes de marzo se iniciaron los contactos con ROTECNA. S. A., empresa española numero UNO en innovación y fabricación de equipos con última tecnología para el sector porcino con certificación de calidad ISO 9001. para que BIOALIMENTAR CIA. LTDA. sea su representante para Ecuador. Por una gentil invitación de esta empresa tuve la oportunidad de conocer las instalaciones de su planta industrial en España, y luego de concretadas las negociaciones se realizó el primer pedido directo con el aval de una Carta de crédito suscrita con Produbanco S.A., luego se realizaron todas las gestiones que demanda una importación y hasta el 31 de diciembre del año 2002, habíamos cancelado por tramites de DUI, seguro e inspección la cantidad de US 553.37 dólares.

Cabe señalar que gracias a nuestra presencia en las ferias más importantes del país en lo que se refiere a ganadería como la Feria de Durán, Del Puyo, De Macají, De Latacunga. y la gestión del departamento de ventas, ya se tenía colocada casi la totalidad de los productos pero apenas pudo ser desaduanizada la mercadería en febrero del 2003, y la entrega de los productos fue inmediata, estos productos han tenido gran acogida entre los porcicultores más tecnificados de la zona quienes ya están palpando sus beneficios.

Adicionalmente se mantuvieron negocios con empresas productoras de pollos BB como REPROAVI REPROIMAV e ICUCONSA para comercializarlos entre nuestros distribuidores y clientes sin margen de utilidad, sino con el único fin de robustecer el servicio e impulsar nuestra línea de balanceados de pollos.

Clientes , políticas de crédito y precios

Para los señores socios es conocido que la política de créditos máxima en el sector es de 15 días de plazo desde la fecha de facturación, pero por diversas circunstancias con clientes especiales que tienen plazos superiores, el promedio de cartera para el año 2002 es de 18 días lo que nos ha traído como lo indiqué anteriormente muchos problemas de iliquidez. Se puede bajar nuestro promedio a niveles manejables que serían entre 15 16 días máximo, exigiendo más a nuestros clientes el pago pero creemos que bajaríamos nuestras ventas en un 25%, es un riesgo latente ya que a pesar de que nuestros productos mantienen una alta calidad y servicio adicional, mas el consumidor final exige precios adecuados a su conveniencia, y los distribuidores de igual manera necesitan un margen mayor en sus ventas, en casos sacrificando la calidad por el precio.

La mayoría de nuestros competidores a nivel nacional conceden créditos que van entre 0 y 30 días, existe una marcada diferencia de capitales , con las empresas de la competencia las mismas que pueden mantener una cartera de esas características, no así en nuestro caso en que el capital de trabajo es tan limitado, no podemos sacrificar nuestra liquidez inmediata obligatoria para surtir a nuestra producción con stocks adecuados. De la misma manera estas empresas pueden tener fluctuaciones de precios significativas.

Este es un negocio que tiene riesgos y la Gerencia los asume tomando desde luego las precauciones del caso, trabajando, con el 10% de clientes con riesgo bajo para pagar sus obligaciones, el 90% restante son distribuidores que compran volúmenes grandes donde aumenta el riesgo de cobro e incluso estos son los clientes que cancelan

sus obligaciones a más de 21 días plazo, si los señores socios tienen recomendaciones al respecto serán bien acogidas.

Debo indicar que en conformidad con la filosofía de la administración dentro de las políticas implementadas se optó por mantener las listas de precios por periodos consistentes de tiempo variando únicamente 4 veces en el año con una fluctuación no mayor al 1.80% para evitar el malestar que esto provoca y que en años anteriores se hacía, con el transcurrir del tiempo los distribuidores asimilaron de buena manera esta política, consideramos como una estrategia muy saludable y una fortaleza que agrega valor a nuestros productos y servicios.

Mejora en planta, capacidad de almacenamiento y productividad

Durante el año se han vendido 9.960 toneladas de alimento, siendo de este total el 62 % de alimentos para aves, 31% alimento para cerdos, 4% alimentos para cuyes y conejos y 3% de alimentos para ganado.

Durante el año la compañía ha realizado inversiones en maquinaria tendientes a agilitar los procesos productivos mejorando la productividad de la planta tales como la disponibilidad de tener aceite a la temperatura ideal de uso y una cosedora automática de sacos fija para optimizar tiempo y evitar el manipuleo. valorada en. USD 4.999,00.

Se ha optimizado el mantenimiento general de la maquinaria y las instalaciones para mantener en buen estado de funcionamiento, debiendo incurrir en erogaciones tales como:

MANTENIMIENTO	
CONCEPTO	**VALOR**
MANTENIMIENTOS ELECTRICOS	6125.61
MANTENIMIENTOS MECANICOS	2693.60
REPUESTOS PELETIZADORA	9230.00
REPUESTOS EN GENERAL	4407.82
TOTAL	**22457.03**

DESINFECCION MAQUINARIA E INSTALACIONES	6093.16

La planta industrial y las oficinas son arrendadas a su propietaria Sra Teresa Garzón, de igual manera todos los activos fijos como maquinarias, equipos, y vehículos. Pero la mayor producción y la ausencia de espacio físico suficiente en la planta para almacenar materias primas hicieron necesario que se tengan que alquilar bodegas a terceros teniendo por este concepto que incurrir en costos de hasta USD 18.791,67, por estos hechos se dio la necesidad de ampliar una parte del sector de la nave de fabrica invirtiendo para este concepto la cantidad de USD 8.987,63 entre obra civil, estructura metálica, cubierta , una mini bodega y adecuaciones eléctricas. A esta nueva área se

trasladó la sección de micro-ingredientes y una parte del almacenamiento de macro-ingredientes.

En lo relacionado con el bienestar de los trabajadores se han instalado más duchas de agua caliente y se han adecuado los vestidores.

El muro existente en la parte posterior de la fabrica que da a la avenida de los loros, se reconstruyó incrementando su altitud para protección y se construyeron las puertas con las mismas características a pesar de los inconvenientes que en primera instancia se tuvieron con el Ilustre Municipio de Ambato.

Con la finalidad de contar con un silo propio para el almacenamiento de la principal materia prima de nuestra industria que es el maíz se tomo la decisión de importar un silo nuevo de los Estados Unidos, es así que se negoció con la empresa norteamericana NFS YORK STORMOR DIV. OF GLOBAL INDUSTRIES y se iniciaron los tramites de importación de un silo con capacidad para 60.000 quintales, con la entrega de un anticipo de 17.560,00.con la apertura de la carta de crédito correspondiente con PRODUBANCO S.A. por un monto de USD 49.870,00.

Posteriormente este activo fue vendido a la misma institución financiera para ser arrendado bajo la figura de un LEASINGBACK , arrendamiento mercantil a veinte y cuatro meses por un total de USD 99.784,43 más el impuesto al valor agregado dando un total de 111.758,45. Se están pagando las mensualidades sin ningún inconveniente.

Adicionalmente se ha instalado en el mismo terreno del parque industrial, una báscula electrónica para el pesaje de camiones y trailer en la recepción y despacho de maíz del silo, en cuyo mecanismo y componentes se invirtió USD 15.232,00 y la obra civil valorada en USD 7.560,00.

El funcionamiento del Laboratorio de control de calidad que esta bajo el cuidado de la Dra. Mónica Aguirre gracias a su gestión se ha conseguido disminuir los problemas en granja en un 80%, optimizar los servicios de análisis de materias primas, control de procesos productivos, control de personal, incluso servicios a terceros para certificar la calidad de agua de las granjas, para este propósito se han invertido USD 3.822,27 en adquirir nuevos equipos como un analizador alógeno de humedad, y un plato calentador magnético.

El montaje y puesta en marcha de la granja experimental en donde se desarrollan investigaciones acerca del rendimiento de los balanceados, y otras prueban tendientes a obtener resultados que permitan verificar las características de calidad del producto, ha sido también una de las acciones emprendidas por la administración el año pasado, con buenos resultados.

Basado en los resultados de la granja experimental, y de los requerimientos asimilados en las visitas a granjas, se han rediseñado ciertos productos y se ha innovado otros así: El alimento de Súper pollita inicial pellets, destete e inicial cerdos pellets, gallos de pelea,

La innovación se dio también en los envases, sacamos al mercado las presentación en arrobas, sacos con logotipos y marcas de 60*40 cms para 25 libras se vendieron 11.760 unidades de presentación arrobas en las diferentes líneas y variedades.

Gracias a nuestro servicio de asesoramiento técnico dotado de un vehículo todo terreno para trabajo en el campo el desarrollo de charlas formativas se ha conseguido tener el rendimiento esperado en granjas gracias al manejo técnico de las explotaciones, y es política de la gerencia dar apoyo total a este servicio para mantener y superar los estándares alcanzados y poder captar mas clientes.

En lo referente a los pedidos y despachos de productos terminados en conjunto con el jefe de ventas, producción y secretaria se diseñó un procedimiento para receptar los pedidos que permita planificar de una manera adecuada la producción y entregar a tiempo los productos, con este procedimiento se toman los pedidos con una semana de anticipación los días lunes y se programa la producción y el transporte para entregar el balanceado a todos los distribuidores. Entrará en vigencia desde febrero del 2003.

Endeudamiento, créditos bancarios

Sin embargo de mantenerse el mercado financiero con intereses bajos, la iliquidez marcada nos llevó a solicitar créditos de liquidez a corto plazo para cumplir nuestras obligaciones con nuestros proveedores nacionales, en especial hablaremos de la carta de crédito para financiar la compra de soya con ECUITAL .S. C. y otros, el objeto de este análisis es hacer notar a los señores socios que las sugerencias puestas a disposición por la Gerencia para la toma de decisiones en el manejo económico de la compañía están basadas en un análisis del entorno económico, y con el asesoramiento necesario. Considerando que la empresa financia el 90% de actividades con capital ajeno, rotando el capital de trabajo 10 veces frente a la ventas brutas.

En el mes de diciembre ha diferenciado un saldo de la cuenta aportes para futura capitalización para realizar un aumento de capital de BIOALIMENTAR CIA. LTDA., por un monto de 60.000,00 por parte de la señora Teresa Garzón por compensaciones de créditos diferentes al de las ventas de mercaderías.

4.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO

El resultado al final del ejercicio es el reflejo de las transacciones realizadas durante el año y de las actividades relacionadas con el mejoramiento de la infraestructura de la planta, de las operaciones y del mayor impulso brindado a locales de distribuidores asumiendo costos de transporte, publicidad en locales, etc, A sido un año en el cual se ha trabajado fuertemente para introducir las marcas y la firma de la compañía, por eso se han realizado inversiones de tal naturaleza que han afectado a la situación final como se detalla en el siguiente análisis.

La Utilidad bruta en ventas de USD 269.086.10 apenas tiene un margen del 9 % de las ventas frente al costo de ventas, se debe considerar que tiene que ver los gastos de fabricación. Y la Utilidad operacional que es 215.01 señala el efecto que ha tenido la

inversión en mejoras durante el año. Mediante la conciliación tributaria se determinan el impuesto a la renta por pagar y las utilidades a los trabajadores por pagar.

Existe un valor que los señores socios deben considerar, y es el valor de los gastos incurridos para realizar la adecuación del silo adquirido y montado en el parque industrial, tales valores corresponden a las seguridades que la compañía ha tenido que adoptar para proteger y preservar tal activo, en vista de su alto valor y utilidad y del riesgo que esto genera, dichos valores corresponden a honorarios de profesionales en diseño y construcción de muros y cerramiento, alquiler de maquinarias para realizar las adecuaciones, pago de albañiles y materiales, en el terreno que no es de propiedad de la empresa.

Indices Financieros

El problema mas latente es de la iliquidez lo que refleja con un 1.03 dólares por cada dólar de endeudamiento en el corto plazo, y la razón de acidez de 0.42 centavos por cada dólar en plazo inmediato.

El promedio de recuperación de nuestros créditos es de 18 días y el promedio de los pagos a nuestros proveedores es de 31 días pero teniendo en cuenta que las materias primas como maíz soya y otros se pagan de contado y hasta por anticipado, lo que eleva este promedio es plazo que nos otorgan en la compra de insumos que y los valores pendientes por la compra del inventario a Teresa Garzón.

5.-PROPUESTA DE GERENCIA RESPECTO DEL DESTINO DE LOS RESULTADOS

De la utilidad gravable se ha disminuido el correspondiente valor de la reserva legal del 5%, el valor de la participación de los trabajadores en las utilidades y el valor del impuesto a la renta, la diferencia corresponde a un resultado negativo que no genera utilidad neta para los socios. Por consiguiente no existe una propuesta para el resultado obtenido.

6.-RECOMENDACIONES A LA JUNTA , POLITICAS ESTRATEGIAS Y METAS PARA EL AÑO 2003

Desde el año 2002 la Gerencia tenía planificado continuar con la construcción de la nueva planta y las oficinas en la propiedad de EL PARQUE INDUSTRIAL AMBATO este terreno es de propiedad de la presidenta de la compañía, por diversas circunstancias no se ha podido obtener la propiedad de este inmueble.

Para este efecto se prevé negociar con PRODUBANCO S.A. las condiciones de un Leasing Inmobiliario para adquirir el terreno a nombre de la compañía. Y generar liquidez para la construcción de la nave de fábrica

Debido a que en año 2002 hubieron demandas insatisfechas en lo que se refiere a nuestros productos en pellets se tiene adelantadas las negociaciones para adquirir una nueva Peletizadora que triplica la capacidad de la existente en la planta, con esto

podemos cubrir el mercado que ha estado rezagado es muy importante señalar que se de atención a esta línea de producto puesto que genera un rendimiento promedio de 30%.

Entre las áreas a las que se les dará mayor énfasis en el 2003 está el del servicio posventa, identificando los errores rectificándolos y así garantizar nuestro producto incorporando un nuevo técnico al equipo para robustecer el servicio y las ventas.

Adquisición de un camión con capacidad de 10 toneladas de carga en el segundo semestre.

Completar el plan estratégico, plan de marketing y plan operativo para la línea de alimentación humana que se piensa implementar desde el año 2004.

Completar el proyecto de cría de pollo de engorde.

Poner mayor énfasis en el e-marketing, desarrollando e implementando la pagina web de la compañía para difundir la imagen empresarial y los productos.

Para el año 2003 la Gerencia ha implementado un plan para incrementar las ventas en los productos de mayor volumen como porcinos en un 10% en el global de las ventas, con los otros productos esperamos crecer un 15%, concomitante a esto la Gerencia ha creado un plan de incentivos económicos para el personal que participa directa o indirectamente en el proceso de las ventas y desde luego al personal de supervisión, desarrollo y ventas.

Todo lo expuesto esta sujeto en este año para cumplir las metas a como evolucionará la política, es decir las decisiones demagógicas del régimen, la situación más crítica que gracias a Dios no tuvo que soportar la costa el país el Fenómeno del Niño y sus secuelas de destrucción de cultivos, inundaciones, destrucción de la infraestructura vial, lo que trae como consecuencia la normalidad en las cosechas y en las compras del maíz nacional, que es el 60% de los componentes del balanceado.

Debo dejar constancia del apoyo y respaldo brindado por la señora Presidente de la Compañía Sra. Teresa Garzón, Personal Administrativo, Personal de Producción, Distribuidores considero que cada una de estas personas están cada días más conscientes de sus responsabilidades y de lo importantes que son en el proceso de funcionamiento de la compañía los señores Socios mi agradecimiento por la confianza, hemos trabajado tenazmente este año 2002, esperamos seguirlo haciendo en el futuro con el mismo ritmo y ahínco.

Edisson Javier Garzón Garzón
GERENTE GENERAL

21 MAR 2003

Luisa Torres Rodríguez
Superintendencia de Compañías